

日本国特許庁  
JAPAN PATENT OFFICE



別紙添付の書類に記載されている事項は下記の出願書類に記載されている事項と同一であることを証明する。

This is to certify that the annexed is a true copy of the following application as filed with this Office

出願年月日  
Date of Application:

2001年 9月21日

出願番号  
Application Number:

特願2001-289184

[ST.10/C]:

[JP2001-289184]

出願人  
Applicant(s):

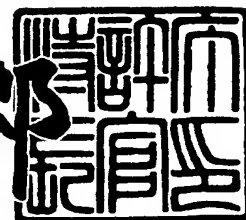
株式会社関塾

RECEIVED  
NOV 01 2002  
GROUP 3600

2002年10月11日

特許庁長官  
Commissioner,  
Japan Patent Office

太田信一郎



出証番号 出証特2002-3078866

【書類名】 特許願

【整理番号】 KP05569-23

【提出日】 平成13年 9月21日

【あて先】 特許庁長官 殿

【国際特許分類】 G09B

【発明の名称】 営業活動支援データ作成システム

【請求項の数】 4

【発明者】

【住所又は居所】 大阪市住之江区御崎2丁目12番6号 株式会社関塾内

【氏名】 田部井 昌子

【特許出願人】

【識別番号】 501317984

【氏名又は名称】 株式会社関塾

【代理人】

【識別番号】 100074206

【住所又は居所】 大阪府大阪市中央区日本橋1丁目18番12号 鎌田特許事務所

【弁理士】

【氏名又は名称】 鎌田 文二

【電話番号】 06-6631-0021

【選任した代理人】

【識別番号】 100084858

【弁理士】

【氏名又は名称】 東尾 正博

【選任した代理人】

【識別番号】 100087538

【弁理士】

【氏名又は名称】 鳥居 和久

【手数料の表示】

【予納台帳番号】 009025

【納付金額】 21,000円

【提出物件の目録】

【物件名】 明細書 1

【物件名】 図面 1

【物件名】 要約書 1

【包括委任状番号】 0112197

【プルーフの要否】 要

【書類名】 明細書

【発明の名称】 営業活動支援データ作成システム

【特許請求の範囲】

【請求項 1】 電話帳データベースから一定区域内の架電先を抽出し、これに基づいて架電作業を行ない見込み顧客データを作成する過程と、この見込み顧客の所在地情報と地図データベースに基づいて見込み顧客の地図上の位置を定めその位置を表示した地図を作成する過程と、見込み顧客の位置を中心とする商圈と需要先及び競合先を表示した地図を作成する過程と、その商圈内での消費動向を示すデータを作成する過程から成る営業活動支援データ作成システム。

【請求項 2】 電話帳データベースから一定区域内の架電先を抽出し、地図データベースから前記架電先の位置を地図上に表示し、これに基づいて架電作業を行ない見込み顧客データを作成する過程と、この見込み顧客の位置を表示した地図を作成する過程と、見込み顧客の位置を中心とする商圈と需要先及び競合先を表示した地図を作成する過程と、その商圈内での消費動向を示すデータを作成する過程より成る営業活動支援データ作成システム。

【請求項 3】 前記全過程で作成されたデータは、インターネットもしくは記憶媒体を介して、モバイルコンピュータで表示可能になっている請求項 1 又は 2 に記載の営業活動支援データ作成システム。

【請求項 4】 前記過程は採算性を示すデータ作成過程を含む請求項 1 ～ 3 のいずれかに記載の営業活動支援データ作成システム。

【発明の詳細な説明】

【 0 0 0 1 】

【発明の技術分野】

この発明は、種々の営業活動、特にフランチャイズ店を開設するための訪問営業活動を支援するデータを作成するシステムに関する。

【 0 . 0 0 2 】

【従来の技術】

営業活動のうちでも、顧客の所へ直接出向いて内容を説明する方法は、顧客勧誘の面では非常に効果的ではあるが、興味のない顧客には全く相手にされないこ

とがあり、所謂戸別訪問は極めて非効率的で営業担当者にとって負担が大き過ぎる。

【 0 0 0 3 】

【発明の課題】

そのため、予め需要見込み先を絞り込んで営業活動を行なう方法が考えられるが、絞り込みの調査方法が難しい。さらに、絞り込んだ見込み顧客を説得できる適切なデータを収集しておくことも非常に困難である。

【 0 0 0 4 】

そこで、この発明の課題は、予め見込み顧客を抽出した資料及び見込み顧客を説得する適切なデータを作成するシステムを提供することである。

【 0 0 0 5 】

【課題の解決手段】

上記の課題を解決するため、この発明においては、電話帳データベースから一定区域内の架電先を抽出し、これに基づいて架電作業を行ない見込み顧客データを作成する過程と、この見込み顧客の所在地情報と地図データベースに基づいて見込み顧客の地図上の位置を定めその位置を表示した地図を作成する過程と、見込み顧客の位置を中心とする商圈と需要先及び競合先を表示した地図を作成する過程と、その商圈内での消費動向を示すデータを作成する過程によって、営業活動支援データ作成システムを構成したのである。

【 0 0 0 6 】

前記全過程で作成されたデータは、インターネットもしくは記憶媒体を介して、モバイルコンピュータで表示可能にしておくのが好ましい。

【 0 0 0 7 】

前記架電先を抽出する過程で地図データベースを用いて架電先の位置を地図上に予め表示しておいてもよい。また前記過程は採算性を示すデータ作成過程を含んでいる。

【 0 0 0 8 】

【実施の形態】

以下、この発明の実施形態を添付図面に基づいて説明する。図 1 は、この発明

の支援システムのモデル図である。図示のように、パーソナルコンピュータ等の中央演算装置 10 は、全国の電話番号、氏名（名称）、住所、職業等を登録した電話帳データベースファイル 11、住所から地図上の地点を検索できる地図データベースファイル 12、各家庭の教育費、食費、交通通信費、教養娯楽費などの項目に対する細目毎の支出を推計できる消費支出データベースファイル 13、あらゆる学校の所在地、教育科目、学生数などを登録した学校情報データベースファイル 14、塾などの教室の所在地及び生徒数を登録した教室情報データベースファイル 15、教師情報データベースファイル 16 等を有し、これらのデータベースファイル 11～16 を用いて種々の演算を行ない営業活動を支援するデータを出力できるようになっている。そのプロセスの一例を図 1 及び図 2 を参照して説明する。まず、ステップ 1 で営業地域をいくつかの区域に分割する。例えば、XX 県をターゲットとする場合、YY 町、ZZ 町・・・を一区域として分割する。勿論この区域は、行政区画に限らず、電話の局番などでもよい。この分割は、ディスプレイで指定することによって自動的に行なうのがよい。次にステップ 2 でそれぞれの区域内での架電先リスト 21 と架電先の位置を地図内に表示した架電先地図 22 を帳票として出力する。同時に区域別架電先リスト及び地図ファイル 23 として出力してもよい。なお、前記架電先リスト 21 は、後述の顧客台帳を兼ねる様式にしておくことと便利である。

#### 【0009】

上記のようにして出力された架電先リスト 21 及び地図 22 を見ながら、ステップ 3 でオペレータ 24 は電話を用いて対話を行ない、種々の情報、例えば勤務先、年齢、性別、その商品又はサービスに対する好感度などを収集して潜在需要を探る。そしてその情報を架電リスト 21 に書き込む。このとき、オペレータ 24 は、前記ファイル 23 を用いてパーソナルコンピュータのディスプレイに表示された架電先リストを見ながら情報をインプットしてもよい。また、架電先リストの電話番号をクリックすることにより自動的にコール可能にしておくことができる。

#### 【0010】

このような作業によって、営業見込み先が特定され、見込み顧客台帳 21 a 即

ち見込み顧客データが出来上る。前述のように架電先リスト 21 とこの顧客台帳 21 a の様式を同一にしておく、架電先リスト 21 に記入することによって、そのまま顧客台帳 21 a として用いることができる。これをステップ 4 で中央演算装置 10 に入力する。なお、架電先リスト及び地図ファイル 23 を用いて、ステップ 3 の架電作業及び顧客台帳（架電先リスト）記入作業を行なった場合は、帳票としての顧客台帳 21 a は必ずしも必要でない。また、ステップ 4 の入力作業（タイプイン作業）を省略することができる。

#### 【0011】

中央演算装置 10 では、顧客台帳 21 a のデータ（及び地図データベースファイル 12）に基づいて訪問すべき見込み顧客リスト 21 b と訪問先の位置を表示した地図 22 a を帳票として出力する（ステップ 5）。見込み顧客リスト 21 b は顧客台帳 21 a と同じ様式にしておくのが好ましい。それと同時に、ステップ 6 で見込み顧客例えば見込みフランチャイジーの商圈を示す地図を地図データベースファイル 12 から記憶媒体 19 に出力する。勿論インターネットでアクセス可能にしておくことができる。いま、塾や教室を開設しようとしている場合には、小学校、中学校、高等学校等の所在地及び校名及び規模、競合先の所在地、名称及び規模などを学校情報データベースファイル 14、教室情報データベースファイル 15 から取り出して、前記商圈地図中に記載しておくのがよい。さらに、その商圈における消費動向、例えば教育支出を出力しておく。この教育支出を国公立小学校、私立小学校、同中学校、同高校のようにさらに細分化して出力することができる。そのほか、その商圈における年齢別、性別人口、教師のデータ（ファイル 16）なども出力することができる。図 3 はカードメモリなどの記憶媒体 19 またはインターネットからの情報をモバイルコンピュータ 25 のディスプレイに表示した例を示す。図中、「特許太郎」は見込み顧客、 $S_1$  は半径 1 km の円、 $S_2$  は半径 2 km の円であり、人口や消費支出はこの円内または 1 km 圏毎の項目の合計で出力される。勿論前記データベースファイル 11～16 は必要に応じて統合したり、適当に分割することができる。

#### 【0012】

上記のようにして出力した顧客リスト 21 b 及び訪問先地図 22 a と、種々の

支援データを収縮した記憶媒体 1 9 及びモバイルコンピュータ 2 5 をもって、営業担当者 2 6 は見込み顧客 2 7 を訪問し、商談を行なう。このとき、フランチャイズ店の勧誘であれば、予め記憶媒体 1 9 またはインターネットを介して、商圈地図、競合先、人口構成、所得構成、消費支出、見込み客数、シェア率、採算性、開店までのプロセス及び費用などを、モバイルコンピュータ 2 5 に内蔵された適当な演算ソフトによって、商談の場で顧客 2 7 に提示すれば、具体的でスムーズな商談が可能となる。なお、商談結果は、顧客データベースファイル 1 8 にファイルして顧客管理に用いる。

【 0 0 1 3 】

【発明の効果】

この発明によれば、以上のように、一定地域をほぼ網羅する電話番号データから、架電によって予め見込み顧客をデータを作成し、この見込み顧客の所在地を示す地図データを出力し、顧客データと地図データによって営業担当者が顧客を訪問しさらに営業活動を支援する種々のデータを参照しながら商談を行なうようにしたので、営業担当者の無駄な労力を省くことができると同時に、正確なデータにもとづいてスムーズに商談を進め、高い確率で商談を成功させることができる効果がある。

【図面の簡単な説明】

【図 1】

この発明の営業活動支援データの作成システムのモデル例を示す線図

【図 2】

営業活動支援データの作成システムのプロセスを示すフローチャート

【図 3】

営業活動支援データの一例を示す平面図

【符号の説明】

1 ～ 6 処理ステップ

1 0 中央演算装置

1 1 電話帳データベースファイル

1 2 地図データベースファイル

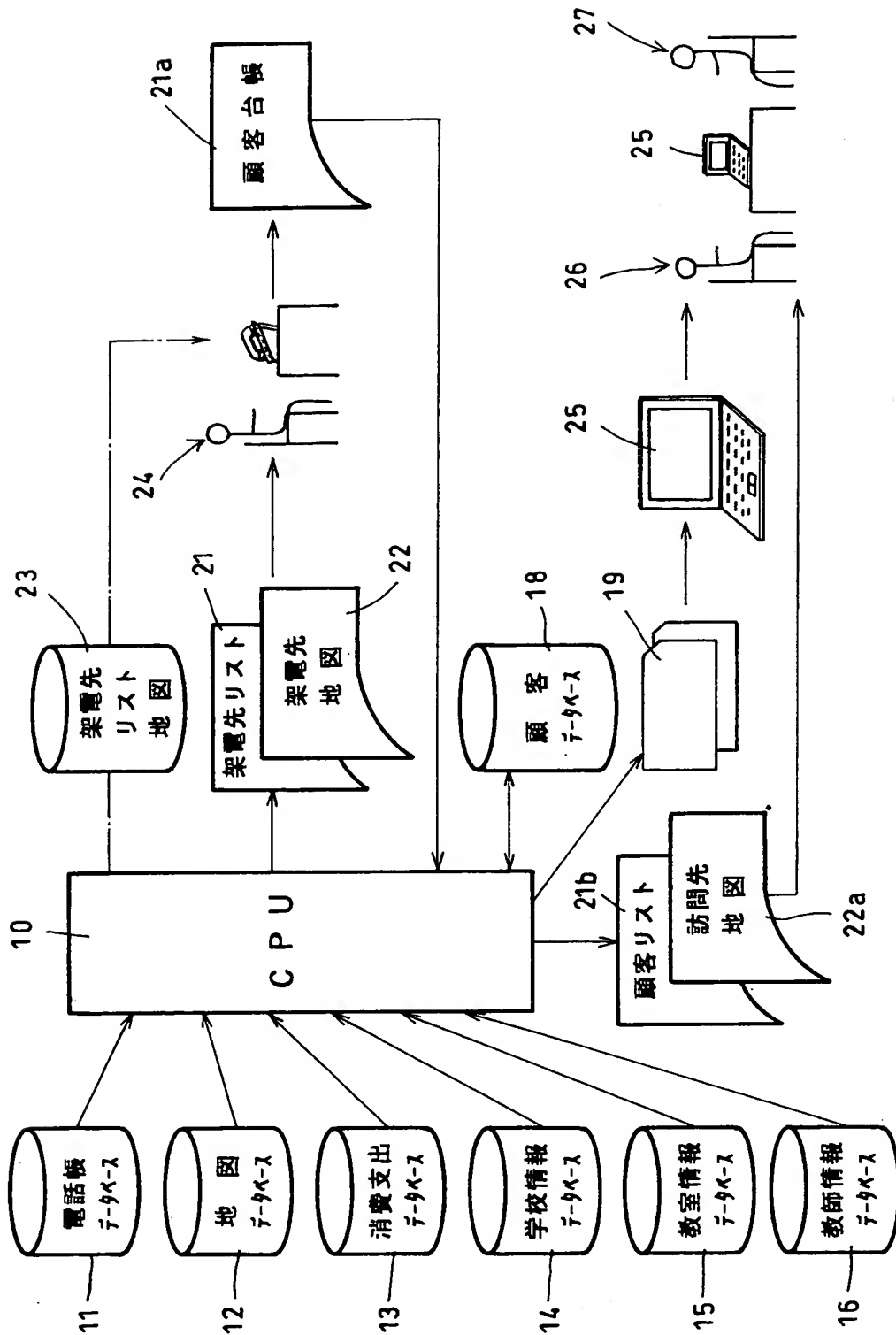


- 1 3 消費支出データベースファイル
- 1 4 学校情報データベースファイル
- 1 5 教室情報データベースファイル
- 1 6 教師情報データベースファイル
- 1 8 顧客データベースファイル
- 1 9 記憶媒体
- 2 1 架電先リスト
  - 2 1 a 見込み顧客台帳
  - 2 1 b 見込み顧客リスト
- 2 2 架電先区域地図
  - 2 2 a 訪問先地図
- 2 3 架電先リスト及び地図ファイル
- 2 5 モバイルコンピュータ
- 2 6 営業担当者
- 2 7 顧客

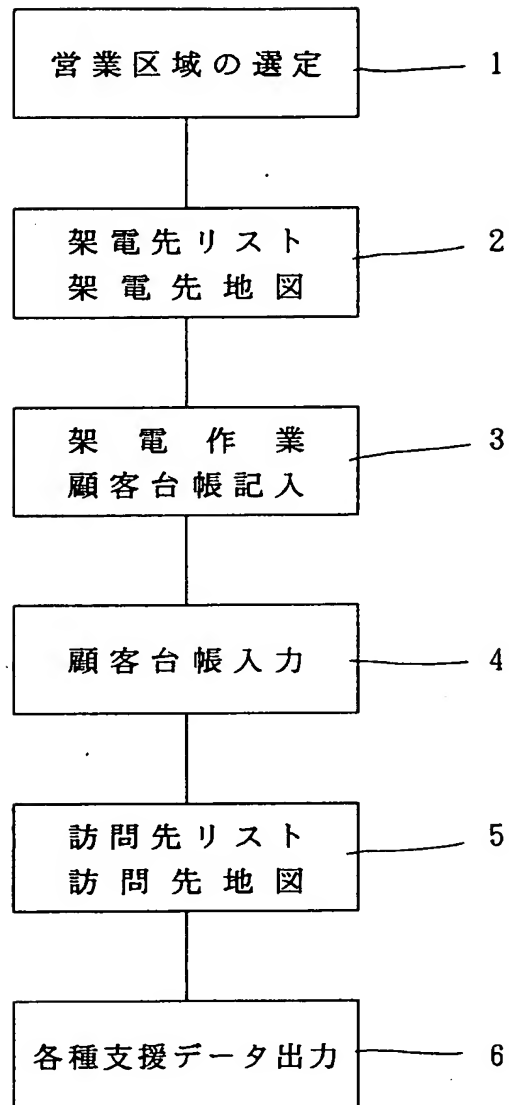
【書類名】

図面

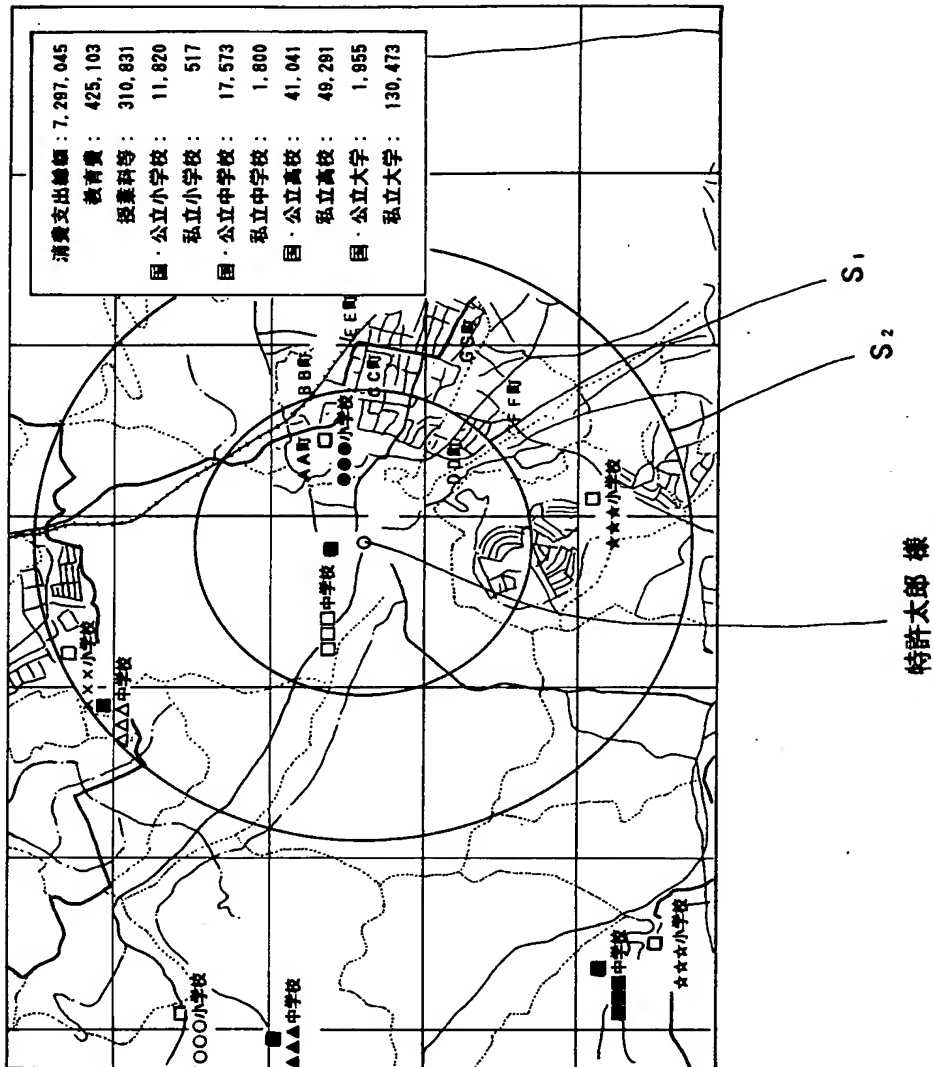
【図1】



【図2】



【図3】



【書類名】 要約書

【要約】

【課題】 予め見込み顧客を抽出したデータ及び見込み顧客を説得する適切なデータを作成するシステムを提供することである。

【解決手段】 電話帳データベースファイル11から一定区域内の架電先リスト21を作成し、これに基づいて架電作業を行ない見込み顧客台帳21aを作成する。この見込み顧客台帳21aと地図データベースファイル12から見込み顧客リスト21bと訪問先地図22aを出力し、データベースファイル12～16から取り出した営業活動支援データを記憶媒体19に出力し、営業担当者22はこれらの情報に従って顧客23を訪問し、記憶媒体19の内容をモバイルコンピュータ25のディスプレイに表示しながら商談を行なう。

【選択図】 図1

出 願 人 履 歴 情 報

識別番号 [501317984]

1. 変更年月日 2001年 8月 9日

[変更理由] 新規登録

住 所 大阪府大阪市住之江区御崎2丁目12番6号

氏 名 株式会社関塾